

УДК 658:339.944

Наталія В. Бугас, Юрій А. Пилипенко

Київський національний університет технологій та дизайну

**ЭКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ У СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В статті досліджено існуючі підходи до тлумачення значення експортного потенціалу підприємства. Виділено значимі фактори розвитку експортного потенціалу, а також розглянуто методологічні засади його формування. Визначено фактори впливу на експортний потенціал підприємства, які повною мірою враховують особливості як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, зовнішньоекономічна діяльність, ефективність.

Наталія В. Бугас, Юрій А. Пилипенко

Киевский национальный университет технологий и дизайна

**ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье исследованы существующие подходы к толкованию значения экспортного потенциала предприятия. Выделены значимые факторы развития экспортного потенциала, а также рассмотрены методологические принципы его формирования. Определены факторы влияния на экспортный потенциал предприятия, которые в полной мере учитывают особенности как внутренней, так и внешней среды функционирования предприятия.

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, внешнеэкономическая деятельность, эффективность.

Nataliia V. Buhas, Yurii A. Pylypenko

Kyiv National University of Technology and Design

**EXPORT POTENTIAL IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL
ENTERPRISE**

The article discusses the current approaches to interpreting the concept of enterprise export potential. The meaningful factors of export potential development are identified, methodological principles of its formation are considered. The key factors that affect enterprises export potential, taking into account the peculiarities of both internal and external environment of enterprise functioning are determined.

Keywords: export, export potential, foreign economic activity, efficiency.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями Вітчизняний ринок недостатньо місткий та не здатний поглинути всю запропоновану продукцію, що примушує підприємство виходити на зовнішні ринки, конкуренція на яких значно вища. Тому для забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємству необхідний єдиний стратегічний напрямок розвитку, згідно з яким воно зможе досягти довгострокових конкурентних переваг.

Для успішного функціонування підприємству необхідно мати точне уявлення про можливості господарювання на ринку. Тобто виходу підприємства на зовнішній ринок повинен передувати ретельний аналіз його експортного потенціалу.

Аналіз останніх публікацій по проблемі На сучасному етапі розвитку світової економіки експортний потенціал являється найважливішою характеристикою економічної потужності будь-якої країни, в тому числі й України. Він притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого підприємства, можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки.

Відповідно до статистичних даних Державної Служби Статистики України, за I півріччя 2015 р. експорт товарів становив 18530,4 млн. дол., імпорт – 17283,8 млн. дол. Порівняно із I півріччям 2014 р. експорт скоротився на 35,0% (на 9988,9 млн. дол.), імпорт – на 38,5% (на 10827,5 млн. дол.). Позитивне сальдо становило 1246,6 млн. дол. (у I півріччі 2014 р. також позитивне – 408,0 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 1,07 (за 6 місяців 2014 р. – 1,01). Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами із 207 країн світу.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування Аналіз сучасних наукових праць дозволив виділити такі науково-методичні підходи до визначення експортного потенціалу підприємства: компаративний, ресурсний, результативний, системно-структурний і функціональний [8].

Компаративний підхід базується на теорії конкурентних переваг, розробленій М. Портером, відповідно до якої конкурентоспроможність компанії забезпечує її експортний потенціал в межах групи підприємств однієї галузі. Згідно з ресурсним підходом, який є домінуючим в сучасних дослідженнях, експортний потенціал підприємства базується на ідентифікуванні його взаємозв'язків із поняттям «економічний потенціал підприємства». Незважаючи на частоту вживання, ресурсний підхід лише частково дозволяє розкрити сутність поняття «експортний потенціал підприємства». Тому цілком корисним та науково-доцільним вважаємо спробу науковців характеризувати економічну категорію «експортний потенціал підприємства» якісними ознаками, що віддзеркалюють не лише ресурсні можливості суб'єктів господарювання, а й потреби та інтереси зарубіжних країн та їх економічних агентів, котрі визначають, яким має бути експортний потенціал зарубіжного продуцента, щоб задовольняти їх потреби і інтереси, впливаючи таким чином на формування і розвиток як ресурсної бази, так і інших складових експортного потенціалу підприємства.

Загальним недоліком компаративного і ресурсного підходів є те, що в них не передбачається оцінка ефективності адаптації підприємства до умов навколишнього середовища, що змінюється.

Результативний підхід базується на тлумаченні експортного потенціалу підприємства крізь призму його цільової орієнтації – як механізм або засіб досягнення певної мети, а конкретніше – максимального обсягу товарів і послуг, що можуть бути вироблені і реалізовані на світових ринках.

Системно-структурний підхід до дослідження експортного потенціалу підприємства передбачає дослідження процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем [10].

Погляди на експортний потенціал підприємства як системно-структурне явище знаходять якщо не пряме, то опосередковане підтвердження в сучасних наукових працях. Так в економічній енциклопедії поняття «експортний потенціал» визначається як здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг і виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн і компаній [2]. Функціональна роль експортного потенціалу полягає у реалізації цільових настанов зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Природа цих настанов може бути різною. Вони здебільшого формуються за принципом забезпечення порівняльних переваг продуктів і послуг для потреб зовнішніх ринків. Рівень задоволення цих потреб окремих підприємством може бути визначений крізь такі показники, як обсяг експорту, якість експортованої продукції, собівартість виробництва і реалізації експортної продукції, рівень диверсифікації експорту, які визначають результат експортної діяльності, а стосовно її мети слугують критерієм ефективності експортного потенціалу підприємства.

До найбільш значимих факторів розвитку експортного потенціалу доцільно віднести наступні:

- організація управління підприємством;
- інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;
- планування експортного виробництва;
- облік та аналіз експортних поставок;
- кадровий менеджмент.

Взаємозв'язок факторів розвитку експортного потенціалу та результатів діяльності підприємства на зовнішньому ринку проілюстрований на рис. 1.

Всі зазначені фактори формують експортний потенціал підприємства і об'єднані єдиною метою – забезпечити розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Реалізація заходів по кожному фактору розвитку експортного потенціалу сприятиме підвищенню конкурентних позицій підприємства, ефективному просуванню продукції підприємства на цільовому зовнішньому ринку. Тобто зазначені фактори впливають не лише на розвиток експортного потенціалу, а в кінцевому результаті вони здатні посилити конкурентоспроможність підприємства в цілому.

До основних елементів підвищення конкурентоспроможності підприємства, що здійснює стратегію розвитку експортного потенціалу можна віднести:

- реалізація програми технічного переозброєння підприємства за рахунок технічних та технологічних, реконструктивно-капітальних заходів;
- зміна структури товарної продукції з метою збільшення питомої ваги випуску рентабельної продукції;
- зниження питомої ваги бартерних операцій і взаємозаліків;
- формування надійних схем забезпечення підприємства сировиною;
- розробка заходів мінімізації негативного впливу зміни цін на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– оновлення стану обслуговуючих та ремонтних служб у відповідності з виробництвом та реалізацією експортної продукції.



Рис. 1. Взаємозв'язок розвитку експортного потенціалу та результатів діяльності промислового підприємства на зовнішньому ринку [8]

Формування ефективного механізму розвитку і реалізації експортного потенціалу країни потребує рішення ряду певних задач, а саме:

- забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;
- погодження заходів, що приймаються в сфері зовнішньоекономічної діяльності, з цілями і задачами Національної програми, а при потребі проведення експертизи проектів законів та інших нормативних актів, виходячи з їх впливу на розвиток вітчизняного експортного потенціалу;
- широке залучення українських ділових кіл до проведення спільних заходів щодо стимулювання експорту;
- створення системи зовнішньоторговельної інформації і інформаційно-консультативних служб, що включали б їх регіональні і закордонні представництва;
- організація оперативної роботи державних органів щодо активного просування української експортної продукції на зовнішні ринки та захист інтересів вітчизняних експортерів закордоном [3].

Крім перерахованих основних напрямків підвищення ефективності системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства велика увага повинна бути приділена оцінці ризиків і формуванню системи безпеки підприємства, удосконаленню методів розробки бізнес-планів, формуванню способів залучення іноземних інвестицій,

методикам оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства [3]. Властива для більшості підприємств функціональна організація зовнішньоекономічної діяльності не відповідає сучасним вимогам зовнішніх ринків, не сприяє адекватному розвитку експортного потенціалу підприємства і не забезпечує очікуваний рівень конкурентоспроможності підприємства. Реорганізація системи управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає якісні структурні зміни, перш за все, в експортному потенціалі підприємства, оскільки саме на основі наявного експортного потенціалу формуються стратегії і програми виходу підприємства на зовнішні ринки. Також окремим напрямом перспективних досліджень має бути формування єдиної методики для оцінки експортного потенціалу підприємства, яка б дозволила уніфікувати процес оцінки експортного потенціалу підприємств і створила б відповідне інформаційне підґрунтя для розробки адекватної стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки.

В сучасних умовах динамізації науково-технічного прогресу необхідною вимогою формування реальної основи експортного потенціалу, є підвищення рівня прогресивності його структурних елементів. Можна вважати, що високий організаційно-технічний рівень експортного потенціалу дозволяє, з одного боку, впроваджувати прогресивні структуроутворюючі елементи, а з іншого боку, розширює діапазон гіпотетичного аспекту. Також характерною рисою експортного потенціалу є його перспективність. В умовах побудови і розвитку інформаційного суспільства одним і ключових факторів розвитку експортного потенціалу промислового підприємства є використання інформаційних технологій. Зростаючі потоки інформації як всередині підприємства, так і ззовні, вимагають її оперативної обробки для адекватного подальшого використання. Для цього підприємство має бути забезпечене відповідною технічною базою і підготовленими спеціалістами. Вдосконалення окремих елементів інформаційного забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства з метою розвитку експортного потенціалу може бути реалізоване за наступними напрямками:

- технічне і технологічне забезпечення інформаційної системи;
- розробка комплексної програми підвищення кваліфікації кадрів, пов'язаних з інформаційними потоками;
- впровадження сучасних засобів зв'язку і передових інформаційних технологій;
- створення системи оперативно-інформаційного забезпечення керівництва підприємства для внутрішнього контролю і прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо експорту продукції;
- розробка єдиної інформаційної моделі фінансового, податкового та управлінського обліку;
- автоматизація робочих місць в різних службах підприємства;
- використання автоматизованих систем «Експортний контракт» та «Розрахунок експортної ціни»;
- інтеграція систем обліку, планування та нормування різних видів витрат при виробництві експортної продукції.

Об'єктивною необхідністю подальшого розвитку економіки країни є заходи, які направлені на довготривале використання переваг міжнародного розподілу праці, створення умов широкого обміну досягненнями світової науки і техніки й повсюдне їх упровадження у

виробництво. Зовнішньоекономічна діяльність – це важлива й невід’ємна сфера господарської діяльності, котра при ефективному використанні всього комплексу сучасних форм і методів міжнародних економічних відносин здатна впливати на технічне удосконалювання виробництва, підвищення продуктивності праці і якості продукції, яка виробляється. В цілому ж, вихід на зовнішній ринок самостійно господарюючих суб’єктів сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу.

Україна належить до держав з розвинутою індустріальною базою і достатньо високим ресурсним потенціалом. Проте у структурі національної економіки переважають галузі, які добувають сировину або випускають продукцію з низьким ступенем обробки для експорту, завантаження потужностей яких залежить від попиту на зовнішньому ринку.

Реформа зовнішньоекономічної діяльності, насамперед, промислових підприємств є одним із істотних напрямів перебудови господарського життя країни [5]. Вона характеризується децентралізацією зовнішньоекономічної діяльності і поступовою відмовою держави від монополії на зовнішню торгівлю. Підприємства одержують право самостійного виходу на зовнішній ринок. На їх рівні починає зосереджуватися увесь спектр питань, пов’язаних із експортно-імпортною діяльністю, включаючи проектування експортних товарів, їх виробництво, збут і сервіс. Закріплюються економічні, матеріальні та правові умови для посилення зацікавленості підприємств в експортній діяльності і підвищення її ефективності.

На сучасному етапі зовнішньоекономічна діяльність українських підприємств потребує вдосконалення. Цьому, насамперед, повинна сприяти виважена державна політика у зовнішньоекономічній сфері. Вона має бути націленою на:

- перепрофілювання підприємств, які в основному працюють на сировині і комплектуючих, що ввозяться із-за кордону, поставки яких є ненадійними й економічно невиправданими;
- випуск нової конкурентоспроможної продукції шляхом надання певних знижок при її експорті;
- зменшення ввезення низькоякісної, шкідливої продукції з закордону шляхом встановлення високого імпортного мита, та застосуванням інших нетарифних бар’єрів.

У перспективі промислові підприємства повинні орієнтуватись у своїй зовнішньоекономічній діяльності на збільшення питомої ваги в експорті готових виробів, значне скорочення поставок сировини, палива, екологічно несприятливих продуктів. Особливе значення для розвитку зовнішньоекономічних зв’язків повинно мати нарощування експортного потенціалу за рахунок конверсії оборонних галузей промисловості, розвитку форм виробничого співробітництва із зарубіжними партнерами, створення умов для переливу міжнародного капіталу та робочої сили. Достатня кількість дешевої кваліфікованої робочої сили дає змогу створити нові галузі господарства, виробництво електронного та лазерного обладнання, що мало б відчутно збільшити експорт наших підприємств.

Важливо також згадати про методика визначення експортного потенціалу підприємства. Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення відсутня. Як правило, дослідження експортного потенціалу закінчується прогнозними розробками

експорту за товарною і галузевою структурами, яким передує аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури. Це пов'язано з неможливістю кількісної оцінки експортного потенціалу через деяку суб'єктивність цього поняття, відсутністю прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією фірми. Крім того, економічний, виробничий, промисловий чи експортний потенціал не має відповідного аналога в західній літературі. При вивченні цієї категорії американські та західноєвропейські дослідники використовують такі терміни, як потенційні можливості фірми, можливості експортування тощо [4].

І хоча на сьогодні ще не існує єдиного методологічного підходу відносно дослідження, аналізу та оцінки потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання. Але існує чимало методичних підходів щодо оцінки окремих показників діяльності підприємства, виходячи з яких, можна отримати розуміння того, якою ж все-таки має бути загальна методика розрахунку експортного потенціалу підприємства. Наприклад, методичний підхід щодо розрахунку показника експортного потенціалу підприємства, в якому переважне значення надано результату виробничо-технологічного циклу, говорить про те, що за сучасних умов, у процесі дослідження адаптаційної здатності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності по відношенню до міжнародного середовища, акцентування уваги лише на результаті його промислово-виробничого функціонування не створює можливість щодо всеохоплюючого розкриття усіх експортнозорієнтованих потенцій підприємницької ланки. Відносно вказаного можна зазначити, що результат промислово-виробничого аспекту діяльності підприємницької ланки формується не лише на кінцевих етапах виробничо-технологічного циклу, а зароджується на підготовчих стадіях та існує (в тій чи іншій формі) протягом усього виробничого процесу під впливом взаємодії та реалізації певних системоутворюючих елементів експортного потенціалу. Отже, врахування цього має бути одним з факторів ефективного управління експортним потенціалом та елементом методичного підходу щодо його оцінки.

Щодо методичного підходу, який формується на базі розрахунку показника потенціалу у промислово-виробничому напрямку діяльності підприємства як фактичного або планового обсягу виробництва продукції, можна зазначити, що такий підхід надає можливість визначення ступеня використання потенціалу (фактичне, планове), рівня його реалізації, а не проводить аналіз безпосередньо потенціалу – як складної узгодженої системи взаємодіючих елементів.

Методичний підхід, за допомогою якого розраховується виробничий потенціал ланки народного господарства з акцентуванням уваги на виробничих потужностях недоцільно застосовувати по відношенню до оцінки потенціалу суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності у контексті його адаптаційної здатності. Експортний потенціал підприємства формується за допомогою системи факторів процесу господарювання у зовнішньому та внутрішньому середовищах, а не лише як результат формування суто виробничих потужностей – одного з елементів матеріально-речового носія експортного потенціалу підприємства [4].

Методичний підхід, який формується на основі співставлення елементів матеріально-речової бази потенціалу суб'єкта господарювання, тобто здійснює спроби щодо оцінки складу та якості кожного з них за допомогою одного показника, зумовлює виникнення певних питань стосовно доцільності свого існування. Це твердження ґрунтується на тому, що

потенціал як система взаємодіючих та взаємопов'язаних елементів має характерні риси складності, різноманітності умов формування і реалізації, тощо. Слід також зазначити, що кожний системоутворюючий компонент потенціалу виконує власне свою особисту, незамінну (необхідну) функцію, яка обумовлена його структурною позицією. Отже, урахування зазначеної складності системи у процесі дослідження потенціалу суб'єкта господарювання у промислово-виробничому та експортнозорієнтованому аспектах викликає сумнів щодо можливості оцінки елементів потенціалу в еквівалентних одиницях та її доцільності.

Висновки та перспективи подальших досліджень Виходячи, з усього вище зазначеного, сформульовано власне визначення економічної категорії «експортний потенціал підприємства» - це здатність підприємства чи будь-якого іншого суб'єкта господарювання виробляти продукцію, що буде конкурентоспроможною, як на національному, так і безпосередньо на світовому ринках. Оскільки інтеграція у світову економіку призводить до значно вищих темпів економічного зростання, то регулювання експортного потенціалу, як загалом по країні, так і по окремим її підприємствам має стати стратегічною метою економічної політики держави.

Таким чином, успіх у реалізації експортного потенціалу може бути досягнутий лише при орієнтації галузевих комплексів і підприємств на випуск тих видів конкурентоспроможної продукції, особливо високих технологій і послуг, що зможуть знайти свої "ніші" на зовнішніх ринках.

Література

1. Бахрамов Ю. М. Организация внешнеэкономической деятельности (особенности менеджмента) : [учеб. пос.] / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов ; Санкт-Петербургский гос. технический ун-т. — СПб. : Лань, 2003.
2. Економічна енциклопедія : [Текст] : [у трьох томах] / Відповідальний ред. С. В. Мочерний. — К.: Академія, 2002. — Т. 3.
3. Кириченко О. М. Експортний потенціал харчової промисловості України : [Текст] / О. М. Кириченко // Наукові праці Українського державного університету харчових технологій. — К. : УДУХТ, 2001.
4. Сейфуллаева М. Є. Международний менеджмент : [учеб. пособ.] / М. Є. Сейфуллаева. — М. : КноРус, 2011.
5. Фоменок Д. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий : [Текст] / Д. Фоменок, С. Дубков, С. Дадалко // Баковский весник. — 2011. — № 10.
6. Управління експортним потенціалом України : [моногр.] / А. А. Мазаракі [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007.
7. Князь С. В. Експортний потенціал підприємства в системі системи менеджменту природоохоронної діяльності : [Електронний ресурс] / С. В. Князь, Н. М. Байдала, Р. Б. Вільгуцька // Ефективна економіка. — 2013. — Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2222>.
8. Державна служба статистики України : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
9. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : [моногр.] : [у 2 т.] / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк [та ін.]. — К. : КНЕУ, 2006. — Т. II.